Jurnal Pengabdian Multidisiplin
Volume 1 Nomor 3, November 2021

Kuras Institute
scidac plus

Penerapan Teknologi untuk Peningkatan Produktivitas dan Pemasaran Criping Pisang Kelompok Wanita Tani Soka Makmur

Anita Susiana, Ratna Kartikasari, Solikhah Retno Hidayati*
Institut Teknologi Nasional Yogyakarta
retno_srh@itny.ac.id*

Abstrak

Usaha criping pisang Kelompok Wanita Tani (KWT) Soka Makmur mulai dijalankan pada tahun 2018. Tempat usaha criping pisang terletak di Dusun Kadisoka, Desa Purwomartani, Kecamatan Kalasan, Kabupaten Sleman. Pembuatan criping pisang rutin berproduksi setiap bulan. Namun sejak ada Pandemi Covid-19, produksi kripik pisang berhenti total selama hampir 4 bulan. Dengan berhentinya produksi, berarti pula penghasilan anggota KWT Soka Asri berkurang. Permasalahan pertama adalah keterbatasan pasar, karena selama ini criping pisang lebih banyak dipasarkan melalui grup whatsapp yang dimiliki oleh anggota, dan sebagian kecil dititipkan ke toko-toko oleh-oleh. Permasalahan kedua adalah proses produksi yang masih konvensional, sehingga hanya mampu menerima pesaranan dalam jumlah yang terbatas. Solusi yang diterapkan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah pelatihan pemasaran online dan penerapan teknologi untuk meningkatkan kualitas produk. Hasil dari kegiatan ini adalah peningkatan kapasitas pelaku usaha dan peningkatan kualitas produksi criping pisang. Setelah intervensi teknologi dalam kegiatan pengolahan criping pisang, ada peningkatan dalam kapasitas produksi berupa peningkatan frekuensi produksi. Semula, ibu-ibu anggota KWT Soka Makmur hanya mampu memproduksi criping satu kali dalam sebulan. Sekarang, kapasitas produksi meningkat menjadi hamper empat kali dalam satu bulan. Peningkatan pengetahuan melalui kegiatan pelatihan yang diikuti oleh anggota KWT Soka Makmur menghasilkan perluasan pasar. Pesanan criping pisang meningkat hingga 25% tiap kali produksi, sehingga tambahan penghasilan anggotanya juga meningkat.

Kata Kunci: criping pisang, kelompok wanita tani, peniris, pemasaran daring

PENDAHULUAN

Kelompok Wanita Tani Soka makmur adalah kelompok masyarakat yang dibentuk atas dasar kesamaan minat, khususnya dalam bidang pengolahan pangan. KWT Soka Makmur telah berdiri sejak bulan November tahun 2018. Sekretariat pertemuan rutin bertempat di Jalan Durian Dusun Kadisoka RT 05 / RW 02 Desa Purwomartani Kecamatan Kalasan Kab. Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta

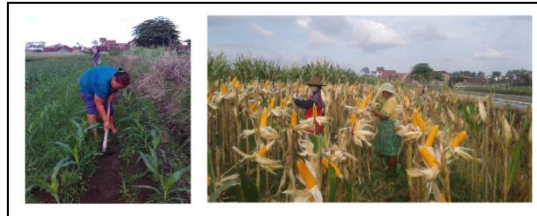
Sebagai sebuah organisasi, KWT Soka Makmur telah merumuskan visi dan misi. Visi KWT Soka Makmur adalah "Mewujudkan Dusun Kadisoka menjadi kampung industri rumah tangga berbasis Kelompok Wanita Tani". Sedangkan misinya adalah:

1) Upaya memberdayakan kaum wanita di dalam pembangunan.

Saran Pengutipan:
Susiana, A., Kartikasari, R., & Hidayati, SR. (2021). Modernisasi Produksi Criping Pisang KWT Soka Makmur. *Jurnal Pengabdian Multidisiplin*, *1*(3). https://doi.org/10.51214/japamul.v1i3.142

2) Upaya untuk menampung kreativitas kaum wanita dalam meningkatkan pendapatan keluarga melalui pengolahan makanan.
3) Mewujudkan kemandirian kaum wanita dalam bidang pengolahan makanan.
4) Menampung hasil pertanian yang bisa dijadikan olahan.
5) Secara kelompok bisa memasarkan hasil olahan

Organisasi ini bersifat swadaya, yaitu pendanaan dilakukan oleh dan untuk anggota. Sumber keuangan kelompok adalah iuran anggota, keuntungan dari hasil penjualan makanan dan pertanian.

KWT Soka Makmur dibentuk dengan tujuan meningkatkan produktivitas dan perekonomian masyarakat melalui pemberdayaan perempuan. Anggota KWT Wanita Makmur adalah ibu rumah tangga yang tidak bekerja, dengan kondisi ekonomi menengah ke bawah. Para ibu memiliki keinginan untuk meningkatkan perekonomian keluarga melalui kegiatan yang menghasilkan profit. Selain keinginan yang kuat, para ibu ini memiliki kemampuan yang beragam, khususnya dalam pengolahan pangan dan pertanian. Oleh karena itu, KWT Wanita Makmur memilih usaha pangan dan pertanian untuk meningkatkan produktivitasnya.

Gambar 1. Salah satu kegiatan Pertanian Anggota KWT Soka Makmur

Kegiatan pertanian yang dilakukan meliputi menanam sayur dalam polybag, menanam kacang tanah, dan menanam jagung (gambar 1). Hasilnya dijual, dan dibagi secara merata diantara anggota. Kegiatan pertanian tersebut memanfaatkan tanah kas desa, luasnya sekitar 0,5 Ha. Kegiatan pertanian ini membutuhkan waktu untuk panen sehingga kelompok memutuskan untuk melakukan diversifikasi usaha, yaitu memproduksi makanan. Produksi makanan KWT Soka Makmur antra lain nila crispy dan criping pisang. Kegiatan pengolahan makanan dilakukan oleh beberapa individu, kelompok hanya membantu pemasarannya. Salah satu contoh hasil kegiatan produksi pangan adalah baby nila crispy, dapat dilihat pada gambar 2.

Gambar 2. Produk dan Kemasan Baby Nila Crispy

Mengingat anggota lain juga membutuhkan penghasilan tambahan, maka kemudian kelompok memutuskan untuk melakukan produksi bersama, dan hasilnya juga akan dibagi rata. Usaha yang dipilih adalah pembuatan criping pisang. Bisnis kecil-kecilan ini mulai dijalankan sekitar tahun 2018. Para Ibu

No	Tahapan	Metode
1	Identifikasi kebutuhan	Diskusi, mengajak mitra dan PPL untuk berdiskusi mengenai permasalahan dan kebutuhan pengembangan usahanya
3	Pembuatan	Diskusi - Pengusul dan mitra membuat media pemasaran online - Pengusul memberikan pelatihan pemanfaatan media online untuk pemasaran - Pengusul memodifikasi mesin peniris minyak
4	Pendampingan operasional	Pelatihan dan praktek - Pengusul mendampingi mitra untuk mengembangkan platform penjualan online - Pengusul mendampingi mitra untuk memilih teknologi produksi sesuai kebutuhan
5	Implementasi teknologi	Diskusi dan praktek - PPL memantau dan membantu mitra - Pengusul memfasilitas konsultasi apabila mitra membutuhkan bantuan.

Tabel 1. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian

berbagi tugas dalam kegiatan ini, yaitu membeli bahan baku, mengiris pisang, menggoreng, dan mengepak. Criping pisang produksi KWT Soka Makmur telah dipasarkan dengan cara penjualan langsung, yaitu dititipkan di toko oleh-oleh atau warung, dan dipasarkan di masyarakat Dusun Kadisoka dan sekitarnya. Produksi criping pisang dilakukan secara berkala, yaitu sebulan sekali. Beberapa permasalahan dialami oleh usaha criping pisang ini, antara lain terkait pemasaran, produksi dan manajerial. Masalah pemasaran adalah **pasar yang masih sangat terbatas** serta putaran modal yang lama. Pangsa pasar produk criping pisang saat ini adalah kenalan anggota KWT Soka Makmur sebagai konsumen tetap, serta beberapa konsumen tidak tetap. Jumlah konsumen saat ini baru sekitar 20 orang pelanggan tetap dengan jumlah pesanan yang tidak pasti, serta beberapa konsumen yang kebetulan ditawari oleh konsumen tetap. Selain itu, sebagian produk pernah dititipkan ke beberapa toko oleh-oleh dan warung. Namun perputaran modal cukup lama, minimal dua minggu. Bahkan ada sebagian criping yang tidak laku sehingga dikembalikan dan tidak dapat dijual lagi. Permasalahan produksi adalah **keterbatasan produksi.** Hal ini karena masih proses produksi dilakukan secara manual, serta pasar terbatas sehingga tidak berani melakukan produksi dalam jumlah besar. Tim PKM mengusulkan adanya modernisasi dalam produksi criping pisang, yaitu memanfaatkan teknologi dalam proses produksi sehingga hasil produksi lebih banyak dan higienis. Sedangkan dalam hal pemasaran, mengusulkan pemanfaatan media internet sebagai alat pemasaran. Media internet memungkinkan datangnya pembeli yang lebih banyak dan jangkauan pasar lebih luas.

METODE

Metode yang akan diterapkan dalam penyelesaian permasalahan mitra adalah *Participatory Rural Appraisal* (PRA). Kunci dari kegiatan KWT Soka Makmur adalah pemberdayaan masyarakat. PRA merupakan salah satu pendekatan dalam merumuskan rencana dan kebijakan di wilayah perdesaan dengan cara melibatkan masyarakat secara efektif (Chambers, 1994). Prinsip dalam PRA adalah:

1) mengajak masyarakat untuk bersama-sama mencari solusi dalam memenuhi kebutuhannya, dengan cara mengajak masyarakat terlibat dalam proses belajar.
2) Mendorong masyarakat untuk memiliki visi mencapai pemberdayaan dan melakukan perubahan sosial

Learning by doing, yaitu memberikan motivasi kepada masyarakat untuk bersedia belajar secara terus menerus sampai mendapatkan hasil yang ditargetkan. Tahapan dan metode yang akan digunakan disajikan pada tabel 1.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan teknologi *spinner* untuk meniriskan criping pisang

Produksi criping pisang dilakukan sebulan sekali, dengan kapasitas produksi tiap kali masa pembuatan sekitar 20 kg. Bahan utama criping pisang adalah pisang gabu, dengan harga Rp. 20.000,00 setiap tundun (satu tundun berisi sekitar 12 sisir pisang). Setiap kali produksi, hanya mampu mengolah sekitar 4-5 tundun pisang. Setiap tundun menghasilkan 2 kg criping pisang. Proses pembuatan criping pisang adalah sebagai berikut: (1) Pisang dipisahkan dari tangkainya, lalu dikupas (2) Pisang yang sudah dikupas direndam dalam air (3) Minyak disiapkan dalam wajan besar, biarkan sampai panas (4) Pisang diiris langsung di atas wajan yang berisi minyak panas (5) Goreng sampai kecoklatan, lalu tambahkan bumbu (bawang putih dan garam). Untuk varian pisang rasa manis, pisang yang sudah matang kering ditiriskan. Lalu dimasukkan ke dalam larutan gula pasir sekitar 3 menit. Setelah itu, pisang digoreng kembali.

Biaya produksi yang dibutuhkan dalam satu kali produksi adalah sebagai berikut:

No.	Uraian	Biaya
1.	Bahan baku pisang 4 tundun @ Rp. 20.000,00	Rp. 80.000,00
2.	Minyak goreng 3 liter @Rp. 21.000,00	Rp. 63.000,00
3.	Gas	Rp. 17.000,00
Jumlah modal yang digunakan		Rp. 160.000,00

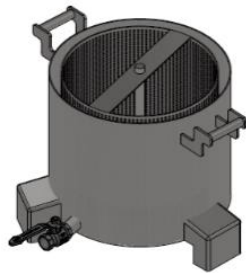
Dari modal tersebut, penghasilan bersih yang dihasilkan sekitar Rp. 200.000,00. Biasanya, hasil penjualan ini dibagi kepada anggota yang terlibat dalam usaha criping pisang. Sebagian hasil disisihkan untuk kas KWT. Dana kas ini digunakan untuk membiayai kegiatan lomba kuliner. Semenjak berdiri, KWT Soka Makmur telah 2 kali meraih predikat juara.

Penerapan teknologi peniris criping pisang ini diterapkan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk. Salah satu permasalahan yang dihadapi dalam kegiatan produksi adalah proses penirisan yang memakan waktu lama dan hasil penirisan yang tidak kering 100%. Hal ini berpengaruh pada kapasitas produksi, karena produk yang tidak kering sempurna tidak bertahan lama dari jamur. Dengan adanya mesin peniris pisang, maka dalam sekali produksi dapat dihasilkan criping pisang yang lebih banyak. Produksi yang meningkat mengurangi biaya operasional. Untuk mengatasi hal tersebut, tim pelaksana melakukan intervensi penggunaan teknologi *spinner*. Dengan menggunakan mesin *spinner* ini, proses penirisan minyak menjadi lebih cepat dan hasilnya lebih kering (Gambar 1).

Gambar 3. Mesin *Spinner* yang digunakan dalam Produksi Criping Pisang Soka Makmur

Mesin peniris merupakan mesin yang berfungsi untuk mengurangi kadar minyak atau air pada bahan makanan. Mesin peniris minyak digunakan untuk mengurangi kadar minyak pada makanan yang terbuat dari gorengan. Prinsip kerja mesin peniris minyak memanfaatkan gaya sentrifugal yang timbul akibat putaran. Gaya sentrifugal yang terjadi pada saat keranjang berputar, maka bahan atau produk yang ditiriskan akan bergerak menuju ke bagian sisi keranjang mesin peniris minyak atau *spinner*, sehingga bahan atau produk yang ukurannya lebih kecil dari ukuran lubang keranjang seperti minyak atau air akan bergerak keluar melewati keranjang tabung mesin peniris minyak atau spinner.

Spesifikasi Mesin Peniris Minyak

- Tenaga Penggerak : Motor Listrik
- Kapasitas : 3 kg / proses
- Rpm : 1400 rpm
- Daya motor listrik : 60 watt
- 1 Hp : 745,7 watt
- 60 watt : 0,08 HP

PARTS LIST								
ITEM	QTY	PART NUMBER	MATERIAL	PANJANG	LEBAR	TINGGI	TEBAL PLAT	DIAMETER
1	1	Saringan	Stainless Steel			180	2	250
2	1	Cover	Stainless Steel			240	2	290
3	1	Poros	Stainless Steel	280				15
4	1	Saluran Outlet	Stainless Steel	20				ID = 22 / OD = 25
5	3	Kaki Mesin	Stainless Steel	76	70	53	3	
6	2	Handle Peniris	Stainless Steel	78	50	70	5	20
7	1	Ball Valve	Stainless Steel	127	35	37		25

Gambar 2. Daftar Komponen Mesin *Spinner*

Perhitungan Torsi Mesin Peniris Minyak

$$P_{motor} = \omega \, T_{motor}$$

$$P_{motor} = 2.\ \pi . n . T_{motor}$$

$$0{,}08 \text{ HP} = 2.\ (3{,}14).\frac{1400}{60}.T_{motor}$$

Besarnya $T_{.motor}$ adalah :

$$T_{motor} = 2.\ (3{,}14).\frac{1400}{60}.(0{,}08\text{HP}) = 11{,}73 \text{ Kgm} = 11722{,}7 \text{ Kgmm}$$

Torsi putaran tabung peniris

$$T = F\ .\ r = 3 \text{ kg} \ .\ 125 \text{ mm}$$

$$T = 375 \text{ kgmm}$$

Hasil uji coba mesin peniris minyak terlihat jika produk yang ditiriskan sebagian rusak (patah). Hal ini terjadi karena putaran mesin terlalu tinggi. Untuk mengatasi hal tersebut, mesin peniris minyak ini akan dimodifikasi dengan menurunkan kecepatan putarannya *(V)* dengan menggunakan rumus (Sularso, 2004):

$$V = \frac{\pi . d_p n_1}{60 \; x \; 1000}$$

dimana :

V = Kecepatan (m/s)

d_p = Diameter tabung putar (mm)

n_1 = Putaran motor listrik (rpm)

Diketahui :

- Daya motor listrik : 60 watt
- Putaran motor listrik : 1400 rpm
- Diameter tabung peniris : 250 mm
- Tinggi tabung peniris : 180 mm
- Kapasitas : 3 kg

Perhitungan kecepatan putar mesin peniris (V)

$$V = \frac{\pi . dp . n_1}{60 \; x \; 1000} = \frac{(3{,}14).(250).(1400)}{60 \; x \; 1000}$$

$$V = 18{,}32 \; m/s$$

Perhitungan kecepatan yang direncanakan

Putaran motor listrik yang direncanakan yaitu 600 Rpm (Romiyadi, 2018).

Sehingga :

$$V = \frac{\pi . dp . n_1}{60 \; x \; 1000} = \frac{(3{,}14).(250).(600)}{60 \; x \; 1000}$$

$$V = 7{,}85 \; m/s$$

Gaya sentrifugal rencana :

$$F = m \frac{v^2}{r}$$

dimana :

F : Gaya sentrifugal (N)

M : massa (Kg)

V : Kecepatan (m/s)

R : Jari-jari (mm)

Perhitungangan gaya sentrifugal rencana:

$$F = 3 \; kg \; \frac{(7{,}85 \; m/s)^2}{0{,}125 \; m} = 1.478{,}94 \; N$$

Besarnya tekanan yang terjadi : $P = \frac{F}{A}$

dimana :

P : Tekanan (N)

A : Luas Penampang (m^2)

F : Gaya sentrifugal (N)

Perhitungan untuk besarnya tekanan yang terjadi :

$$P = \frac{F}{A} = \frac{F}{\pi . D . t}$$

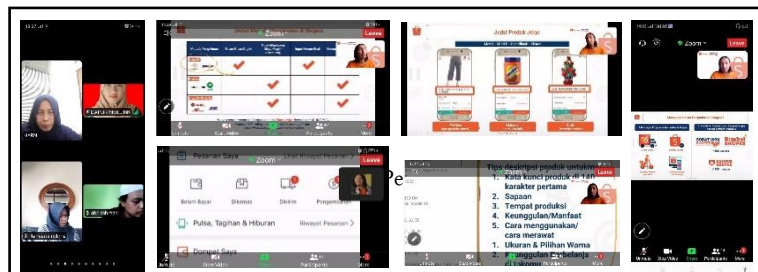
$$P = \frac{1.478,94\ N}{(3,14).\ (0,25\ m).\ (0,18\ m)} = 10.466\ \mathrm{N/m^2}$$

Hasil dari penerapan teknologi ini adalah peningkatan kapasitas produksi dan kualitas produk criping pisang, yang disajikan dalam tabel 1.

	Sebelum menggunakan spinner	**Sesudah menggunakan spinner**
Kapasitas produksi (dalam sekali produksi)	5 tundun pisang	8 -10 tundun pisang
Frekuensi produksi	1 bulan sekali	2 minggu sekali
Biaya produksi (untuk satu kali produksi)	Rp. 160.000,00	Rp. 240.000,00
Hasil produksi	10-16 kg, tergantung ukuran pisang	16-20 kg, tergantung ukuran pisang
Hasil penjualan bersih (untuk satu kali produksi)	Rp. 300.000,00	Rp. 600.000,00 – Rp. 800.000,00

Tabel 2. Perbandingan Kapasitas Produksi dan Kualitas Produk Criping Pisang Setelah Menggunakan *Spinner*

Pelatihan Peningkatan Metode Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu aspek penting dalam pengembangan industri kecil, namun seringkali menjadi kendala karena keterbatasan pemasaran. Karena adanya hambatan tersebut, maka kegiatan pengolahan makanan dilakukan berdasarkan pesanan. Pangsa pasar terbatas pada lingkungan kenalan ibu-ibu anggota KWT Soka Makmur. Untuk itu, kegiatan yang diterapkan pada mitra adalah pelatihan pemasaran online. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kemampuan mitra dalam menerapkan teknik pemasaran online.

Gambar 4. Dokumentasi Pelatihan

Kemasan produk telah memiliki desain yang cukup menarik, sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen (gambar 3). Tindak lanjut dari kegiatan pelatihan adalah:

a. **Perbaikan kemasan**

Salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat penjualan adalah *packaging* produk. Setelah mengikuti pelatihan, mitra merasa perlu untuk mengubah kemasan seperti dalam gambar 4. Perbandingan kemasan lama dan kemasan baru dapat dilihat pada Tabel 2.

Gambar 4. Perbaikan Kemasan setelah Pelatihan Pemasaran

	Kemasan Lama	**Kemasan Baru**
Desain	Full warna, sehingga produk tidak tampak	Transparan, sehingga produk dapat dilihat langsung oleh konsumen
Warna	Kombinasi kuning-coklat, Kesannya gelap	Kombinasi kuning-hijau, supaya lebih cerah
Informasi	Informasi rasa ditulis langsung, kemasan hanya dapat digunakan sesuai rasa yang tertulis. Misalnya tertulis rasa manis, berarti hanya untuk criping rasa manis. Apabila produk rasa manis habis atau sebaliknya, maka produk tidak dapat dikemas.	Informasi tersedia dalam tiga pilihan, hanya perlu memberi tanda pada kemasan sesuai produk yang dikemas. Produk dengan variasi apapun dapat dikemas, dan informasi rasa diberikan dengan cara menandai salah satu pilihan

Tabel 3. Perbandingan Perubahan Desain Kemasan Criping Pisang

b. **Perbaikan Metode Pemasaran**

Sebagai langkah awal dari peningkatan pemasaran, maka dibuat video promosi criping pisang produksi KWT Soka Makmur. Video ini dibuat dengan tujuan untuk membuat promosi lebih menarik, sehingga lebih banyak calon konsumen yang berminat untuk memesan produk criping pisang.

Hasil dari pelatihan metode pemasaran secara umum adalah meningkatnya jumlah konsumen. Pada akhir tahun 2021, jumlah konsumen telah meningkat sebesar lebih kurang 50%. Semula, jumlah konsumen yang memesan criping pisang rata-rata 25 orang dan sekarang meningkat hingga 30-35 orang setiap kali produksi. Jangkauan pemasaran juga makin luas. Sebelumnya, konsumen adalah warga desa atau sekitarnya. Sejak bulan November 2021, criping pisang KWT Soka Makmur mulai dikirim ke konsumen di Jakarta, Surabaya, dan beberapa di luar Jawa.

Peningkatan kemampuan pemasaran dengan memanfaatkan jaringan internet ini telah dilakukan di beberapa industri rumah tangga, dan memberikan hasil yang signifikan pada peningkatan penjualan (Sukmasetya dkk, 2020; Susanto dkk, 2020; Bendang, 2019). Selain pemanfaatan jaringan internet, pemasaran juga harus dilakukan dengan metode campuran (Dewi dan Nuzulim 2017). Hal ini karena pemasaran produk criping pisang memiliki dua orientasi, yaitu orientasi pelanggan dan orientasi pesaing. Pemasaran berorientasi pelanggan artinya berusaha menarik pelanggan sebanyak mungkin dan mengikat pelanggan untuk mengkonsumsi criping pisang KWT Soka Makmur secara berkelanjutan. Sedangkan pemasaran berorientasi pesaing artinya membuat promosi yang lebih menarik dibanding promosi untuk produk serupa. Saat ini, orientasi pemasaran produk Criping Pisang KWT Soka Makmur masih berorientasi pada pelanggan, sehingga rentan jika harus bersaing dengan produk lain yang serupa.

KESIMPULAN

Hasil pengabdian kepada masyarakat memberikan manfaat bagi mitra, yaitu adanya peningkatan kapasitas mitra, peningkatan kapasitas produksi, serta peningkatan kapasitas pemasaran. Permasalahan yang dialami oleh mitra adalah proses produksi serta pemasaran. Permasalahan dalam proses produksi adalah proses penirisan yang membutuhkan waktu lama (sekitar 2 jam) dan hasilnya tidak dapat kering 100%, sehingga mempengaruhi keawetan produk. Permasalahan tersebut diatasi dengan menggunakan mesin peniris (*spinner*), yang mampu meningkatkan efektivitas proses produksi sebesar 60%. Waktu penirisan berkurang hingga menjadi kurang dari 1 jam, dan hasilnya lebih kering sehingga produk lebih awet. Permasalahan pemasaran berupa keterbatasan pasar diatasi dengan memperbaiki konten promosi, yaitu pembaharuan kemasan dan pembuatan konten promosi berbasis internet. Dengan perbaikan tersebut, pangsa pasar luar kota meningkat hingga 10% dalam kurun waktu 2 bulan. Implikasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah peningkatan pengetahuan mitra dalam melakukan penjualan online serta peningkatan kualitas produksi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat menemui beberapa kendala, antara lain minat konsumen yang tidak dapat diprediksi. Dalam satu kali masa produksi, kadang terjadi penumpukan produk dalam waktu yang lebih lama karena minat pembeli berkurang. Untuk itu, metode pemasaran perlu lebih ditingkatkan, misalnya dengan membuat video dan diunggah di media sosial atau video online supaya lebih banyak calon konsumen yang melihat dan memesan produk criping pisang KWT Soka Makmur.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih Kepada: (1) Institut Teknologi Nasional Yogyakarta Yang Telah Memberikan Dukungan Melalui Skema Pengabdian kepada Masyarakat Kolaboratif Tahun 2021; (2) Kelompok Wanita Tani (KWT) Soka Makmur sebagai mitra kegiatan pengabdian kepada masyarakat; serta (3) pihak– pihak yang tidak bisa kami sebutkan, yang telah membantu susksesnya kegiatan ini

DAFTAR PUSTAKA

Akhmad, K. A. (2015). Pemanfaatan media sosial bagi pengembangan pemasaran UMKM (Studi deskriptif kualitatif pada distro di Kota Surakarta). *Dutacom*, *9*(1), 43-43.

Dewi, S. N., & Nuzuli, T. (2017). Peran Promotional Mix Sebagai Variabel Moderasi Orientasi Pelanggan Dan Orientasi Pesaing Terhadap Kinerja Pemasaran (Studi Empiris Pada Ukm Rumah Makan Di Kabupaten Sragen). *Ekuilibrium: Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi*, *12*(2), 140-152.

Farell, G., Thamrin, T., & Novid, I. (2019). Pelatihan pemanfaatan digital marketing dalam pengembangan pemasaran dan kewirausahaan UKM pada Kota Sawahlunto. *Suluah Bendang: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, *19*(1), 42-47.

Fayeldi, T., Pranyata, Y. I. P., & Dinnullah, R. N. I. (2020). Pembinaan Ekonomi Mandiri bagi UKM Keripik Pisang Melalui Peningkatan Produksi dan Manajemen Pemasaran. *JAMAIKA: Jurnal Abdi Masyarakat*, *1*(3), 93-102.

Pratiwi, D. K. N. P.E., Utami, M., Sipahutar, R., & Abidin, Z. (2019). Pengabdian Kepada Masyarakat: Nilai Tambah Produk Kripik Pisang Menggunakan Aplikasi Teknologi, *Seminar Nasional AVoER XI 2019 Palembang*.

Sukmasetya, P., Rochiyanto, A., Hidayat, C. N., Nafiah, A., & Sari, N. I. (2021). Implementasi Digital Branding sebagai Upaya Peningkatan Mutu Produksi Industri Kreatif Rumah Tangga. *Community Empowerment*, *6*(3), 336-342.